

Содержание:

Резюме

С просьбой о предоставлении инвестиций обращается ООО «Развивайка».

Организационно-правовой формой компании было выбрано общество с ограниченной ответственностью.

Целью данного бизнес-плана является создание общеобразовательного Детского сада в октябрьском районе Новокузнецка. В данном Детском саде будут предоставляться образовательные услуги для детей. Выбор данной деятельности предприятия основывается на подтвержденной (наблюдениями и опросом) информации о недостатке Детских садов, которые предоставляют все услуги сразу. Конкуренция в этой отрасли в этом районе будет минимальная.

На открытие общеобразовательного Детского сада рассчитано в финансовых прогнозах что потребуется от 1 554 000 рублей. Открыть Детский сад планируется среднего класса, и далее организовать в дальнейшем сеть подобных Детских садов. Срок окупаемости составит от 1 до 2 лет.

Планируется привлечь инвестиционный кредит с залогом оборудования, под 24% годовых на срок на 3 года. Полученный кредит профинансирует открытие Детского сада и в дальнейшем позволит получать прибыль в размере 203 950 руб. в месяц.

2. Общие положения

2.1. Описание компании

2.1.2. Перспективы развития

Рост числа детских садов в России достаточно стабилен, а дошкольный образовательный бизнес относится к категории быстрорастущих. Сегодня отечественный рынок насчитывает порядка 51700 заведений, оказывающих кроме обычных для детского сада услуг ещё и услуги дополнительного образования.

Росту числа детских садов способствует то обстоятельство, что рост доходов среднего класса позволяют уделять все больше внимания образованию своих детей.

Детский сад предполагается открыть в октябрьском районе Новокузнецка. Детский сад будет расположен рядом с остановкой, жилым массивом и торгово-развлекательным комплексом.

Детский сад будет расположен в октябрьском районе - одном из крупных по территории и по численности населения среди районов Новокузнецка. Он занимает почти 27 % территории города.

2.1.3. Описание продукта

Целью бизнеса является получение прибыли за счет предложения образовательных услуг для детей.

Детский сад будет осуществлять свою деятельность в целях создания условий для реализации гарантированного гражданами Российской Федерации права на получение общедоступного дошкольного образования.

Перечень услуг, оказываемых детским садом:

1. Образовательная деятельность по основной образовательной программе и программам дополнительного образования в рамках занятий, с предоставлением всех необходимых материалов (краски, пластилин и пр.) в соответствии с правом граждан на получение общедоступного образования в пределах федеральных государственных образовательных стандартов.
2. Организация индивидуально-групповых занятий, проектной деятельности
3. Образовательная деятельность по программам специального коррекционного образования: оказание педагогической, логопедической помощи воспитанникам, имеющим ограниченные возможности здоровья и проблемы в обучении.
4. Научно-просветительская деятельность: оказание консультативной и педагогической помощи родителям (законным представителям) воспитанников, посещающих образовательное учреждение. Консультации педагогов, психолога, учителя-логопеда, медицинского работника.

2.2. Маркетинговый план

2.2.1. Подобные продукты, существующие на рынке

Услуги детских садов в настоящее время находятся на стадии роста. Выгодное местоположение позволит практически не ощущать конкуренцию. Создание хорошего имиджа данного общеобразовательного Детского сада приведет к активному увеличению спроса на услуги и возможности организации на базе этого Детского сада своей сети.

2.2.2. Конкуренты, сегментация рынка, спрос

В качестве маркетинговых инструментов можно использовать рекламу на щитах, распространять рекламные листовки, делать рекламу в журналах, интересных женщинам и на местном телеканале в женских передачах, использовать (в моменты затишья) предложения со скидкой.

Предприятие рассчитывает на долю рынка в местном масштабе порядка 80-90% людей со средним достатком, с меньшим достатком планируется доля в 50%. Это что касается образовательных услуг. По другим услугам доля рынка будет составлять более 90%, пока не появятся конкуренты.

2.2.3. Описание потребителей, ценовая политика

Потенциально к клиентам общеобразовательного Детского сада ООО «Развивайка» могут относиться люди среднего класса, которые в настоящее время обсуживаются в обычных государственных учреждениях, так как в районе отсутствуют Детские сады, предоставляющие расширенный спектр услуг.

В Детском саде так же будет проводиться реализация сопутствующих развивающих товаров. Это позволит потребителям получить у педагога консультацию и затем сразу купить нужные им средства. Такая ситуация может значительно повысить привлекательность рассматриваемого Детского сада.

2.3. Производственный план

2.3.1. Цикл производства, используемые технологии

Анализ рынка показал, что в районе, где можно открыть Детский сад, другие Детские сады загружены на 80-100%, т.е. видим чрезмерную загруженность данных Детских садов – без записи клиентам нет возможности воспользоваться услугами. Следовательно, открытие рядом Детского сада в более благоприятном месте позволит быстро выйти на загруженность от 30 до 50% и получать по 600 и более тыс. руб. в месяц. Подробнее об объемах продаж смотрите в финансовом прогнозе.

Детский сад предполагается открыть в октябрьском районе Новокузнецка. Детский сад будет расположен рядом с жилым массивом и торгово - развлекательным комплексом.

Детский сад будет расположен в отдельном помещении на территории торгово-развлекательного комплекса в шаговой доступности от жилых домов с отдельным входом и вывеской Детский сад ООО «Развивайка».

На данный момент у предприятия нет основных фондов, все оборудование будет закупаться с выделенных под бизнес-план инвестиций.

2.3.2 Приближенность предприятия к основным поставщикам

Площадь общеобразовательного Детского сада планируется в районе 100 м², в нём будут находиться:

Холл (зона приема клиентов), которая будет выполнять роль магазина-витрины по реализации средств развития - площадью 12 кв. метров.

Игровая - площадью 20 кв. метров.

Кабинет педагога - площадью 8 кв. метров.

Спальня - площадью 20 кв. метров.

Процедурный кабинет - площадью 9 кв. метров.

Туалет - площадью 6 кв. метров.

Дополнительные помещения (склад, кабинеты директора, бухгалтера) - площадью 25 кв. метров.

Время работы Детского сада с 9.00 до 21.00, выходные не предусмотрены, график сменности сотрудников 2 через 2 дня.

Затраты на аренду помещения являются первой статьёй затрат, планируется арендовать помещение площадью 100 м², арендная ставка 2 000 руб. за м² в год, за тем следуют траты на закупку оборудования и материалов для работы.

Всего на открытие общеобразовательного Детского сада ООО «Развивайка» потребуется 1 554 000 рублей.

Таблица 1

Прогноз объема производства и реализации продукции

Годы	Квартал	Выручка тыс. руб.
	месяц	
	январь	513000
	февраль	513000
	март	513000
	апрель	810300
	май	810300
	июнь	810300
1	июль	810300
	август	810300
	сентябрь	810300
	октябрь	810300
	ноябрь	810300
	декабрь	810300

Наименование этапа	Длительность	Сумма руб.	месяцы													
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Аренда помещения	11 дн.															
Окончательная отладка технологического процесса	23 дн.															
Открытие Детского сада	дн.															

2.4. Организационный план

2.4.1. Организационная структура предприятия и функции работников

Для создаваемого Детского сада выбрана организационно-правовая форма – общество с ограниченной ответственностью.

Генеральный директор выносит решения по текущей работе, вопросам ценообразования и организации труда.

Всего в деятельности общества планируется задействовать 15 человек.

Директорский состав обладает высшим экономическим образованием. Финансовый директор является «профессиональным бухгалтером».

На данный момент предприятие находится в состоянии подготовки, персонал ещё не нанят, поэтому текучести кадров нет.

Генеральный директор

Воспитатель

Бухгалтер-кассир

Администратор-кладовщик

Педагог

Психолог

Хореограф

Рис. 1. Организационная структура ООО «Развивайка»

Таблица 3

Штатное расписание ООО «Развивайка»

Название должности	Кол-во штатных ед.	з/п (руб.)	Итого
Генеральный директор (оклад)	1	30 000	30 000
Бухгалтер (оклад)	1	20 000	20 000
Администратор (оклад)	2	18 000	36 000
Педагог (2,5% от прибыли)	1	20 000	20 000
Воспитатель (2,5%)	4	18 000	72 000
Психолог (2,5%)	2	20 000	40 000
Хореограф (2,5%)	2	20 000	40 000
Уборщица (оклад)	2	8 000	16 000
Итого:	15		

Итого за месяц 274 000 руб.

Итого в год 3 288 000 руб.

Итого с ЕСН в месяц 309 620 руб.

Итого с ЕСН в год 3 715 440 руб.

2.5. Финансовый план

Есть вероятность того, что педагоги придут со своими клиентами, но нельзя на это надеяться. Вероятность того, что первые 3 месяца Детский сад будет заполнен всего лишь на 30%, очень велика, но в дальнейшем при хорошо поставленной рекламе, планируемых скидках и расширенном списке услуг, Детский сад будет привлекателен для клиентов. Но это не дает нам право думать, что Детский сад будет заполнен на все 100%.

Таблица 4

Суммарные расходы по эксплуатации Детского сада (начало таблицы)

Наименование расходов	Сумма (руб.)					
	1-й месяц	2-й месяц	3-й месяц	4-ый месяц	5-ый месяц	6-ой месяц
Реклама (15% с прибыли первые 3 мес., далее 10% с прибыли)	76 950	76 950	76 950	81 030	81 030	81 030
Коммунальные расходы (40% от суммы аренды)	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000
Расходные материалы	120 000	120 000	120 00	191 700	191 700	191 700
Зарплата обслуживающего персонала	260 183	260 183	260 183	309 620	309 620	309 620
Аренда	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000

Итого:	646 865	646 865	646 865 606 350 606 350 606 350
Прибыль	203 950	203 950	203 950 203 950 203 950 203 950

По данным расчетам, открытие общеобразовательного Детского сада в достаточно проходимом месте, с широким ассортиментом услуг для среднего класса может окупиться в течение полутора лет.

1й год

1 2 3 4 5 6

Поступления (А) 1 122 192 605 340 605 340 956 154 956 154 956 154

Поступления от продаж 605 340 605 340 605 340 956 154 956 154 956 154

Поступление инвестиций 516 852

Платежи

Оплата приобретённых
внеоборотных активов 516 852

Себестоимость в т.ч.: 481 133 481 133 481 133 606 350 606 350 606 350

Затраты на материалы 120 000 120 000 120 000 191 700 191 700 191 700

Реклама 76 950 76 950 76 950 81 030 81 030 81 030

Коммунальные расходы	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000
Зарплата с отчислениями	260 183	260 183	260 183	309 620	309 620	309 620
Аренда	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000
Уплата налога на прибыль				22 944		
НДС уплаченный	152 235	73 393	73 393	92 494	92 494	92 494
НДС к оплате	18 947	18 947	18 947	53 360	53 360	53 360
Общие платежи (В)	1 016 932	500 080	500 080	682 654	659 710	659 710
Поток наличности (А-В)	105 260	105 260	105 260	273 500	296 444	296 444
Исходный баланс	0	105 260	210 520	315 781	589 280	885 724
Заключительный баланс	105 260	210 520	315 781	589 280	885 724	1 182 168

1й год

7 8 9 10 11 12

Поступления (А)	956 154	956 154	956 154	956 154	956 154	956 154
	956 154	956 154	956 154	956 154	956 154	956 154

Платежи

Оплата приобретённых
внеоборотных активов

Себестоимость в т.ч.:	606 350	606 350	606 350	606 350	606 350	606 350
Затраты на материалы	191 700	191 700	191 700	191 700	191 700	191 700
Топливо	81 030	81 030	81 030	81 030	81 030	81 030
Электроэнергия	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000
Тара	309 620	309 620	309 620	309 620	309 620	309 620
Запасные части	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000
Уплата налога на прибыль	146 844			146 844		
НДС уплаченный	92 494	92 494	92 494	92 494	92 494	92 494
НДС к оплате	53 360	53 360	53 360	53 360	53 360	53 360
Общие платежи (В)	806 554	659 710	659 710	806 554	659 710	659 710
Поток наличности (А-В)	149 600	296 444	296 444	149 600	296 444	296 444
Исходный баланс	1 182 168	1 331 769	1 628 213	1 924 657	2 074 257	2 370 701
Заключительный баланс	1 331 769	1 628 213	1 924 657	2 074 257	2 370 701	2 667 145

Прогнозируемый поток доходов по месяцам,

Показатели	Формула	Прогнозируемый поток доходов по месяцам,			
		1	2	3	4
1. Денежный поток	P_k	105 260	105 260	105 260	273 500
	P_k	88 640	74 644	62 858	137 538
2. Дисконтированный денежный поток	$PV = \frac{P_k}{(1+r)^t}$	105260	105260	105260	273500
		$= \frac{105260}{(1+2,25/12)^1}$	$= \frac{105260}{(1+2,25/12)^2}$	$= \frac{105260}{(1+2,25/12)^3}$	$= \frac{273500}{(1+2,25/12)^4}$
3. Накопленный дисконтированный денежный поток		88 640	163 284	226 142	363 680
		$= 88640$	$= 88640 + 74644$	$= 163284 + 62858$	$= 226142 + 137538$
8	9	10	11	12	
296 444	296 444	149 600	296 444	296 444	
74 968	63 131	26 828	44 769	37 700	
296444	296444	149600	296444	296444	
$= \frac{296444}{(1+2,25/12)^8}$	$= \frac{296444}{(1+2,25/12)^9}$	$= \frac{149600}{(1+2,25/12)^{10}}$	$= \frac{296444}{(1+2,25/12)^{11}}$	$= \frac{296444}{(1+2,25/12)^{12}}$	

714 828

777 959

804 787

849 556

887 256

$$=639860+74968 =714828+63131 =777959+26828 =804787+44769 =849556+37700$$

Рк-суммарный дисконтированный денежный поток за период времени t; r-ставка дисконтирования; t-количество периодов.

$$\text{ЧПД} = \text{NPV} = \text{PV-I} = \frac{\sum P_k}{(1+r)^t} - \frac{I_j}{(1+r)^t}$$

516842

$$\text{ЧПД} = \text{NPV} = \text{PV-I} = \frac{887\,256}{(1+2,25/12)^0} = 370\,414$$

Индекс рентабельности инвестиций PI:

$$\text{PI} = \frac{\sum P_k}{(1+r)^t} : \frac{I_j}{(1+r)^t}$$

887 256

=

$$\text{PI} = \frac{887\,256}{516842} = 1,72$$

Внутренняя норма рентабельности (прибыли) - это значения коэффициента дисконтирования r, при котором NPV = 0, т.е. IRP = r, при котором NPV = 0

$$\text{NPV} (r1) \quad * (r2-r1)$$

$$IRP = r1 + \quad NPV(r1) - NPV (r2)$$

r1, r2 - значения, при которых функция меняет свой знак

Определение внутренней ставки доходности проекта

1. Определяем сумму потока доходов, дисконтированных по ставке 500,00%

$$PV(r2) = \quad 380091 \quad \text{руб.}$$

2. Определяем ЧПД:

$$NPV(r2) = \quad 380091 \quad -516842 \quad = \quad - \quad 136751,00 \text{ руб.}$$

$$IPR = \quad 225 \quad + \quad 370 \ 414 \quad - \left(\frac{- \quad 136751}{516842} \right) \quad = \quad 425,85\%$$

$$\text{Срок окупаемости} = \frac{PK}{I} = \frac{370 \ 414}{516842} = 1,40 \text{ года}$$

Сводная таблица показателей

Наименование показателя	ед.изм.	Значение
Суммарный дисконтированный денежный поток (PV) руб.		887 256
Ставка дисконтирования (r1)	%	16
Количество периодов (t)	месяц	12
Инвестиции (Ij)	руб.	516842
ЧПД= $NPV(r1)>0$	руб.	370 414
Индекс рентабельности инвестиций (PI)	коэффициент	1,72
Ставка дисконтирования (r2)	%	500
ЧПД= $NPV(r2)<0$	руб.	-136 751
Внутренняя норма рентабельности (прибыли) (IRP)	%	425,85
Срок окупаемости	месяц	1

3. Оценка рисков и их страхование

По различным оценкам, в Новокузнецке сейчас насчитывается от 1200 до 1400 детских садов. Но данные услуги всегда были востребованы.

Главными конкурентами для Детского сада ООО «Развивайка» являются другие детские сады, которые расположены непосредственно в жилом массиве, в удаленности от основных магистралей и рассчитаны на жителей близлежащих домов.

Сильные стороны конкурентов:

- уже сложившийся свой круг клиентов;
- низкие цены.
- устойчивое финансовое положение.

Слабых стороны конкурентов:

- большая текучесть работников;
- узкий спектр услуг;
- услуги на уровне эконом класса.
- слабая рекламная кампания.

Определённые виды услуг совпадают с услугами, которые планирует предложить Детский сад ООО «Развивайка». Обойти конкурентов можно, предложив:

- более высокий уровень обслуживания;
- более широкий спектр, предлагаемых услуг.

Анализ конкурентных преимуществ приведен в таблице 10

Таблица 5

Анализ конкурентных преимуществ

Факторы конкурентоспособности	Ваше предприятие	Конкуренты	
		А	В
Продукт			
Качество	5	3	3
Престиж готовой марки	5	3	3
Исключительность товара	3	3	3
Ассортимент	5	1	1

Упаковка	0	0	0
Защищенность патентами	0	0	0
Цена			
Льготные условия платежа	5	4	4
Каналы сбыта			
Формы сбыта	5	3	3
Прямая доставка	5	4	4
Оптовые посредники	0	0	0
Дилеры	0	0	0
Степень охвата рынка	5	2	2
Система транспортировки	0	0	0
Продвижение продуктов на рынке			
Реклама	5	1	1
Индивидуальная продажа	5	5	5
Стимулы для потребителей	5	3	3

Обучение и подготовка персонала	5	2	2
Консультирование	5	2	2
Полнота информации	5	2	2
Послепродажное обслуживание			
Гарантии	5	5	5
Надежность	5	3	3
Общая сумма баллов	78	46	46

Конкурентное преимущество = $78 / 46 \times 100 = 169,57 \%$

Заключение

Для того чтобы открыть Детский сад лицензии не требуется, чтобы оказывать услуги, достаточно получить сертификат.

Все услуги, которые предлагает «Развивайка» подлежат только сертификации. Постоянным клиентам у кого более 2 детей будут предоставлены скидки до 10% на различные виды услуг.

Предприятие не располагает патентом, авторскими правами, торговой маркой.

Список использованных источников

1. Байкалова А.И. Бизнес-планирование: Учебное пособие. – Томск, 2014.
2. Бизнес-план. Под редакцией проф. Р.Г. Маниловского Москва, “Финансы и статистика”, 2016.
3. Предпринимательство: учебник/ Под ред. М.Г. Лапусты. - М.: ИНФРА-М, 2017.

4. Эрик С. Зигель. Пособие по составлению бизнес-плана. М.: МТ-Пресс, Сирин, 2013.